



# 平成21年8月期 第2四半期決算説明会

平成21年4月24日

代表取締役社長 日野 洋一



[東証マザーズ 証券コード:2404]

## [1] 平成21年8月期 第2四半期の決算概要

平成21年8月期 第2四半期 決算ハイライト (連結)	3	カラオケルーム運営事業 [2] 店舗数	8
事業別売上高・営業利益	4	カラオケルーム運営事業 [3] 客単価・来店客数	9
平成21年8月期 第2四半期 事業別のポイント	5	貸借対照表 (連結)	10
カラオケルーム運営事業 [1] 売上高・利益	7	キャッシュ・フロー計算書 (連結)	11

## [2] 平成21年8月期 通期見通しと経営戦略

平成21年8月期の業績見通し (連結)	13	カラオケルーム運営事業の展開	19
事業別売上高・営業利益の見通し	14	カラオケルーム運営事業の基本戦略	20
株主還元 (配当金・EPS・自己株式の取得)	15	フルサービス型珈琲ショップ「からふね屋珈琲店」	21
ポイント [1] 店舗戦略の積極化	16	「からふね屋珈琲店」の展開	22
ポイント [2] 会員システム登録者数が着実に増加	17	IR担当窓口	23
ポイント [3] 会員システムが成果を発揮	18		

## 参考資料

会社概要 (平成21年2月末現在)	25	店舗紹介	27
カラオケルーム市場の現状と見通し	26	株主優待制度	28



# [ 1 ] 平成21年8月期 第2四半期の決算概要

# 平成21年8月期 第2四半期 決算ハイライト（連結）TETSUJIN

（単位：百万円）

決算期	平成20年8月期 中間		平成21年8月期 第2四半期				
	実績	前期比率 前伸長率	期初計画	前期比率 前伸長率	実績	前期比率 前伸長率	計画対比
売上高	3,558	4.5%	3,741	5.2%	3,616	1.6%	96.6%
営業利益	333	95.0%	322	▲3.3%	225	▲32.3%	70.0%
経常利益	311	119.0%	293	▲5.6%	191	▲38.5%	65.2%
当期純利益	15	▲50.6%	88	463.8%	74	373.7%	84.0%
EPS（円）	476.81	—	2,688.34	—	2,292.05	—	—

- 新規出店を前倒して実施した結果、コスト負担が先行
- 良質な人財確保のために採用を強化した結果、費用増につながった
- 内部統制関連の費用増加

# 事業別売上高・営業利益

TETSUJIN

(上段:売上高 下段:営業利益 単位:百万円)

	平成20年8月期 中間期	平成21年8月期 第2四半期	前年対比
カラオケルーム運営	2,711	2,720	100.3%
	538	493	91.7%
ビリヤード・ダーツ遊技場運営	204	180	88.1%
	44	21	49.1%
まんが喫茶(複合カフェ)運営	179	145	81.2%
	5	▲16	赤転
音響設備販売	154	328	212.0%
	2	51	2,475.8%
音源販売	103	101	98.3%
	2	4	178.3%
フルサービス型珈琲ショップ運営	276	336	121.7%
	▲17	11	黒転
その他	4	4	100.0%
	1	1	100.0%

※平成21年8月期第2四半期は累計です。また上記の売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高を含んでいます。



## カラオケルーム運営事業

- 一部店舗が繁忙期に伸び悩み、既存店の売上高は前年同期比95.0%
- 不動産価格の下落で好立地な優良物件が入手でき、新規出店を前倒しで実施  
その結果、イニシャルコスト増から、営業利益は8.3%減少
- 新規出店4店、退店2店（平成21年2月末の直営店:35店舗）
- 独自の「会員システム」導入が功を奏し、会員数10万人を突破（平成21年2月末）
- 独自のQMSCを実施、顧客満足度の向上に取り組む

## ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

- ダーツ・トーナメントの開催や新機種導入で集客に注力
- 景気悪化の中、競合激化により業績は伸び悩む

## まんが喫茶(複合カフェ)運営事業

- 競合が激しく、伸び悩みが続く
- 毎月全店舗でイベント開催して集客強化、運営の効率化にも引き続き取り組む



## 音響設備販売事業

- カラオケ機器類の販売とそのメンテナンスに注力
- 親会社向けに「会員システム」のソフト&ハードの販売が伸びる

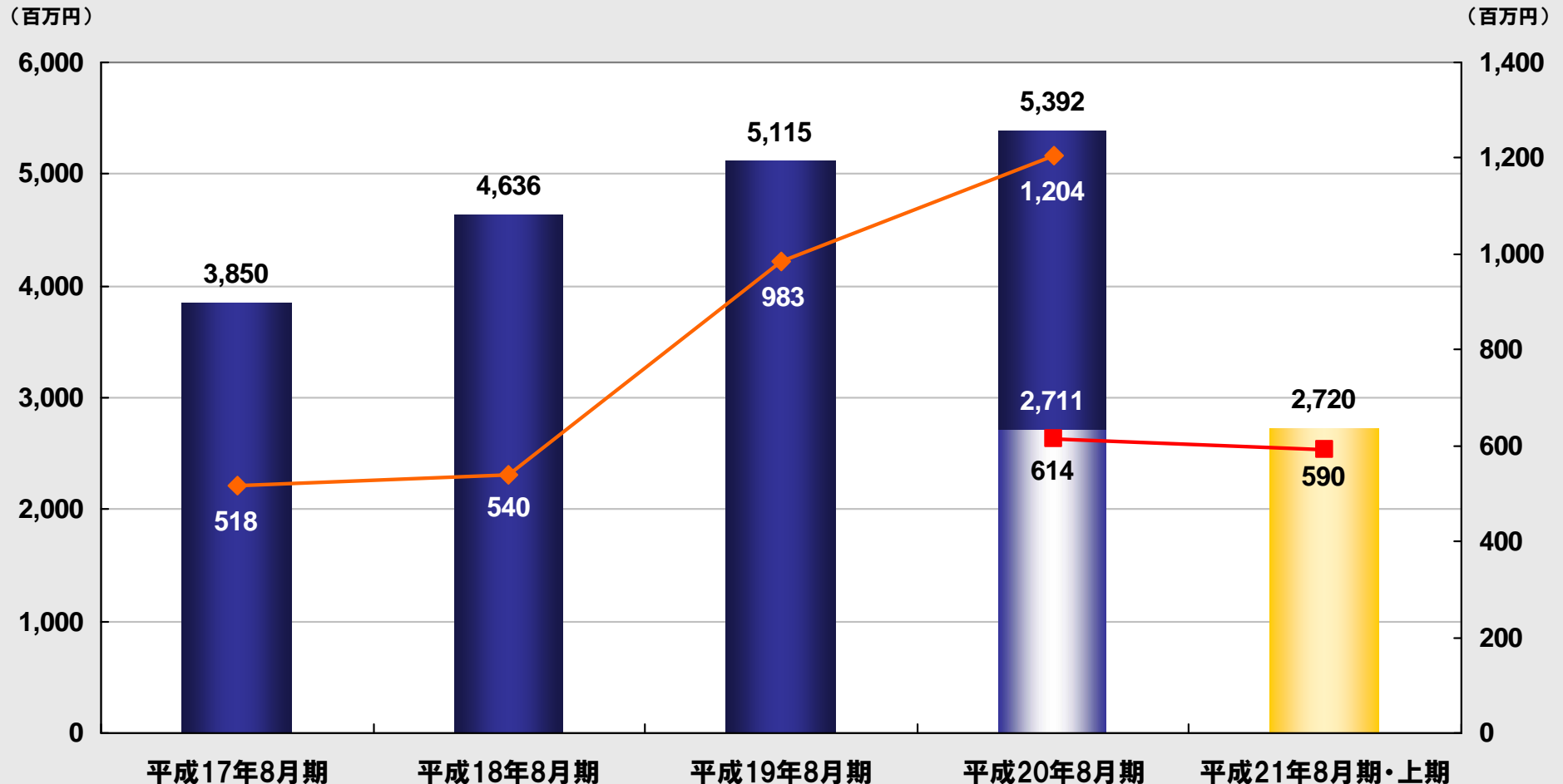
## 音源販売事業

- 新ビジネスに着手し、積極的に推進  
(モバイルコンテンツ配信ASPサービス、商業サイト向け着メロ・着うた供給)

## フルサービス型珈琲ショップ運営事業

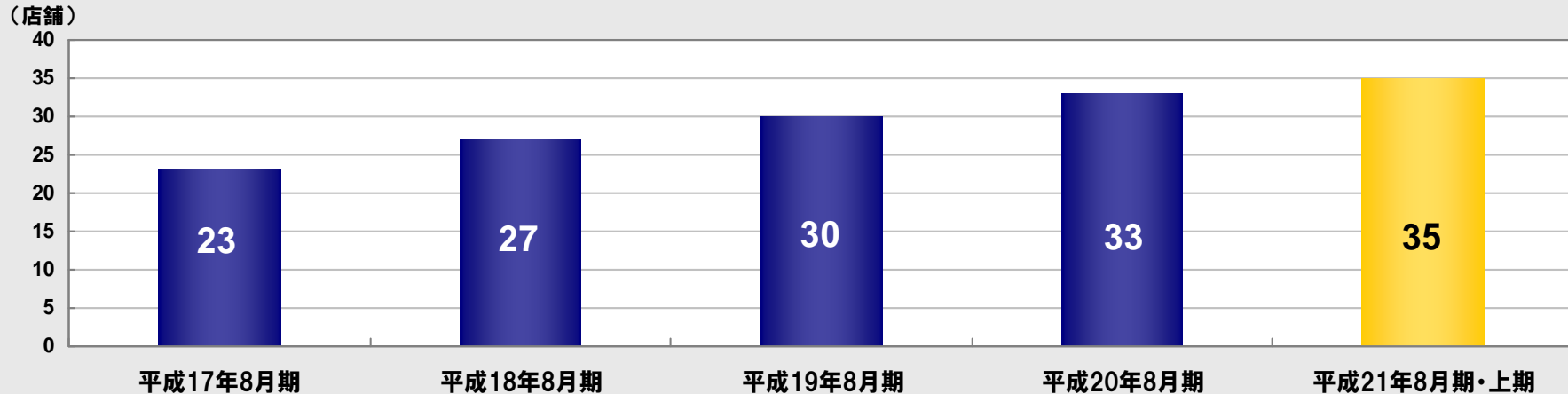
- 営業が軌道に乗り、子会社単体で黒字化
- 既存店の売上高は前年同期比99.4%
- 店舗数11店舗（平成21年2月末）※閉店1店舗
- ブランド力を活かした物販を開始（ドリップコーヒー）

## 店舗売上高・売上総利益の推移(平成17年～平成21年上期)





## 店舗数の推移(平成17年～平成21年上期)



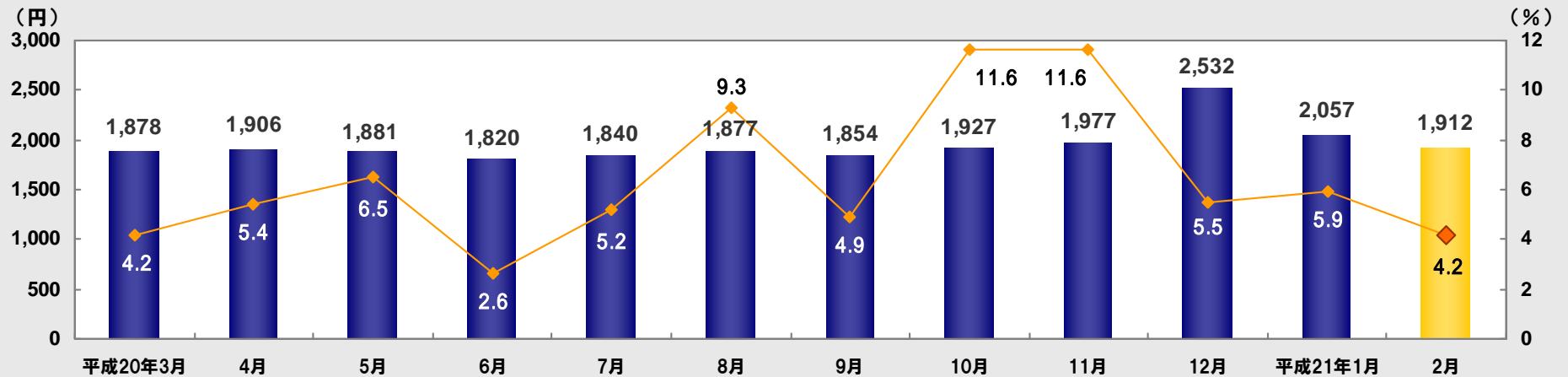
## 平成21年8月期上期の出退店

直営店  
35店舗

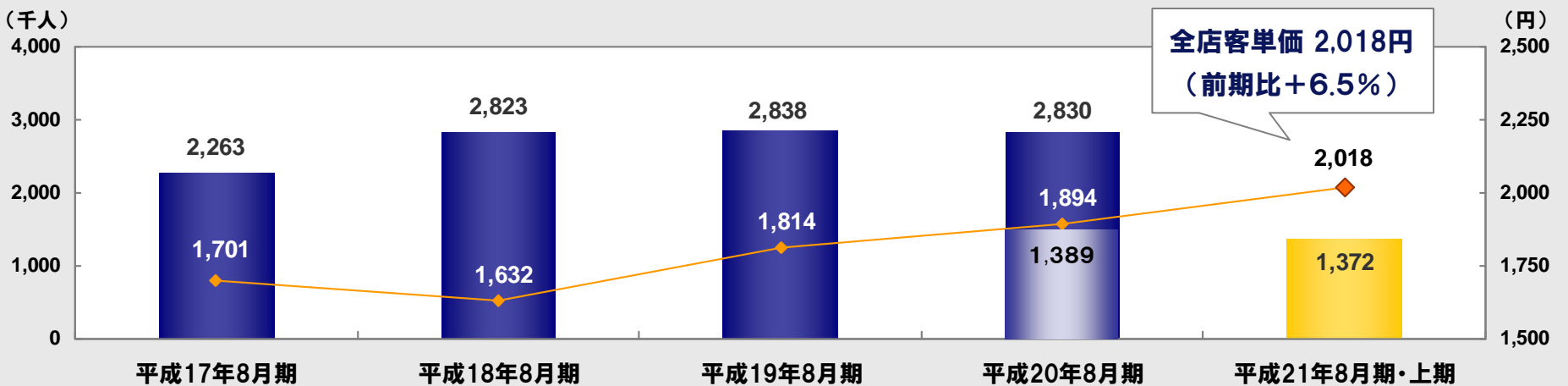
(平成21年8月期上期現在)

- **出店 4店舗: 全て駅前で好立地の中型店**  
(志木店 [平成20年9月]、高円寺店 [平成20年11月]、  
聖蹟桜ヶ丘店 [平成20年11月]、藤沢店 [平成20年12月] )
- **退店 2店舗 (札幌店 [平成20年9月]、津田沼店 [平成20年11月] )**

## 客単価・前年同月比の推移（既存店 月次ベース）



## 来店客数・客単価の推移（全店）



# 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	平成20年8月期	平成21年8月期 第2四半期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,394</b>	<b>2,137</b>	<b>743</b>
現金及び預金	851	1,659	807
受取手形及び売掛金	73	114	40
たな卸資産	70	71	0
その他	398	292	▲105
<b>固定資産</b>	<b>4,123</b>	<b>4,416</b>	<b>293</b>
有形固定資産	2,417	2,711	294
無形固定資産	467	440	▲26
投資その他資産	1,238	1,264	25
<b>資産合計</b>	<b>5,517</b>	<b>6,554</b>	<b>1,036</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,370</b>	<b>2,501</b>	<b>130</b>
短期・1年以内返済等	1,506	1,816	309
買掛金・未払費用・未払金	624	532	▲92
その他	239	152	▲86
<b>固定負債</b>	<b>1,506</b>	<b>2,397</b>	<b>890</b>
社債・長期借入金	1,358	2,229	871
その他	148	167	19
<b>負債合計</b>	<b>3,877</b>	<b>4,898</b>	<b>1,021</b>
<b>純資産</b>	<b>1,640</b>	<b>1,655</b>	<b>15</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,517</b>	<b>6,554</b>	<b>1,036</b>

## 資 産

- ・現金及び預金の増加 807百万円
- ・店舗設備の増加 293百万円

## 負 債

- ・長期・短期借入金の増加 986百万円
- ・社債の増加 195百万円
- ・未払法人税等の減少 103百万円

## 純 資 産

- ・利益剰余金の増加 49百万円
- ・自己株式の取得 32百万円

# キャッシュ・フロー計算書（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

	平成20年8月期 中間	平成21年8月期 第2四半期	増減額
1 営業キャッシュ・フロー	298	215	82
2 投資キャッシュ・フロー	▲ 402	516	114
フリー・キャッシュ・フロー (1+2)	▲ 103	300	196
3 財務キャッシュ・フロー	362	1,107	745
現金及び 現金同等物の期末残高	1,215	1,568	352

## [ 営業CF ]

- ◆ 収入の主な内訳
  - ・税金等調整前当期純利益 187百万円
  - ・減価償却費 191百万円
  - ・のれん償却額 26百万円
- ◆ 支出の主な内訳
  - ・法人税等の支払額 152百万円

## [ 投資CF ]

- ◆ 新規出店等に伴う支出
  - ・有形固定資産の取得 469百万円
  - ・店舗入居保証金の差入 114百万円

## [ 財務CF ]

- ・借入金と社債の増加 1,173百万円



## [2] 平成21年8月期 通期見通しと経営戦略

# 平成21年8月期の業績見通し（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

決算期	平成20年8月期		平成21年8月期				
	実績	前年比率 伸長率	期初計画	前年比率 伸長率	修正後	前年比率 伸長率	計画対比
売上高	7,114	4.0%	7,430	4.4%	7,217	1.4%	97.1%
営業利益	564	36.6%	662	17.4%	445	▲21.0%	67.3%
経常利益	529	45.3%	620	17.2%	372	▲29.6%	60.1%
当期純利益	118	115.1%	219	85.0%	122	3.1%	55.7%
EPS（円）	3,582.94	—	6,626.50	—	3,775.32	—	

# 事業別売上高・営業利益の見通し

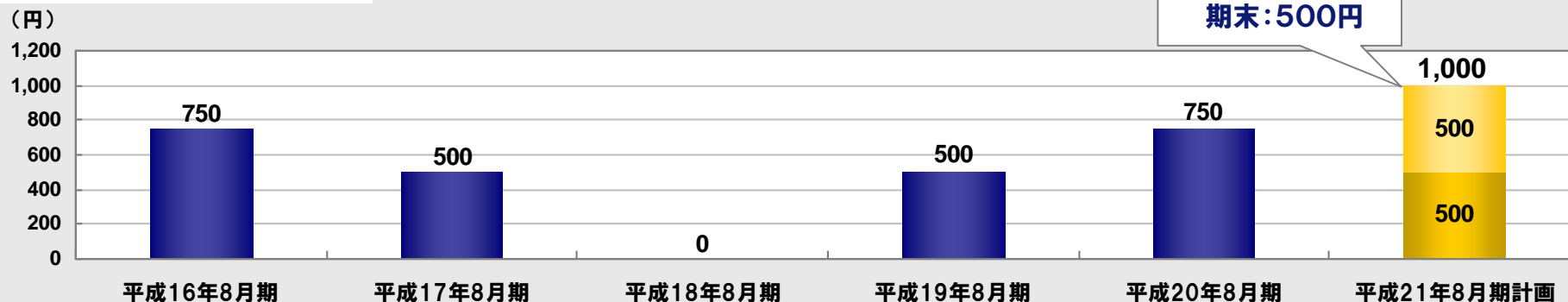
TETSUJIN

(上段:売上高 下段:営業利益 単位:百万円)

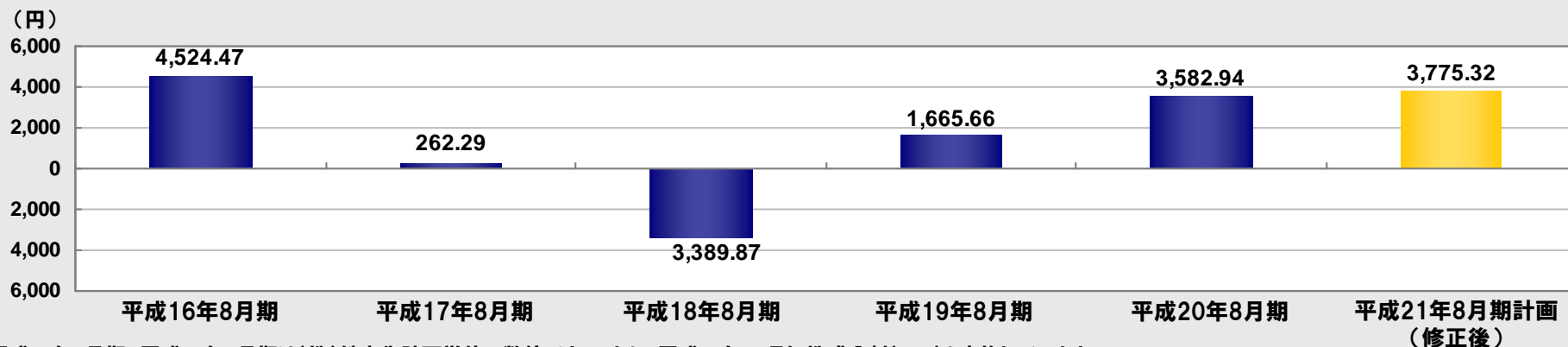
	平成20年8月期			平成21年8月期			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年対比
カラオケルーム運営	2,711	2,681	5,392	2,720	2,801	5,521	102.4%
	538	475	1,013	493	476	969	95.7%
ビリヤード・ダーツ遊技場運営	204	194	398	180	179	359	90.2%
	44	28	72	21	22	43	59.7%
まんが喫茶(複合カフェ)運営	179	163	342	145	168	313	91.5%
	5	▲2	3	▲16	15	▲1	赤転
音響設備販売	154	155	309	328	109	437	141.4%
	2	6	8	51	▲20	31	387.5%
音源販売	103	109	212	101	99	200	94.3%
	2	4	6	4	13	17	283.3%
フルサービス型珈琲ショップ運営	276	357	633	336	342	678	107.1%
	▲17	4	▲13	11	36	47	黒転
その他	4	4	8	4	3	7	87.5%
	1	1	2	1	1	2	100.0%

※上記の売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高を含んでいます。

## 配当金の推移



## EPS（一株当たり当期純利益）の推移



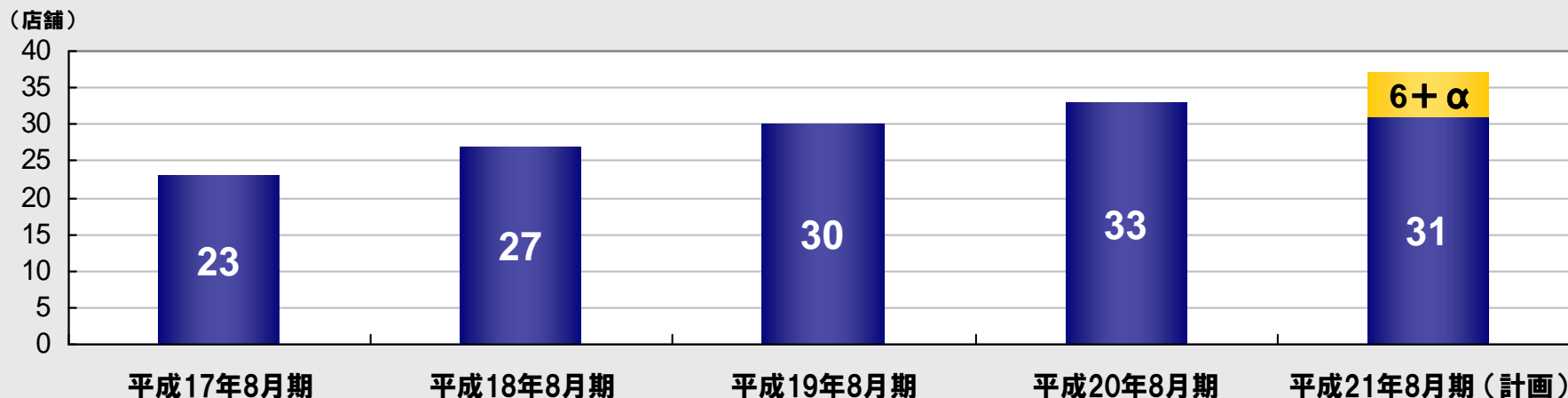
※平成16年8月期、平成17年8月期は(株)鉄人化計画単体の数値です。また、平成17年10月に株式分割(1:4)を実施しています。

## 自己株式の取得

- 取得株数:958株（発行済株式総数の2.9%）
- 取得期間:平成20年10月28日～12月30日



## 店舗数の推移(平成17年～平成21年)



## 平成21年8月期の出店計画

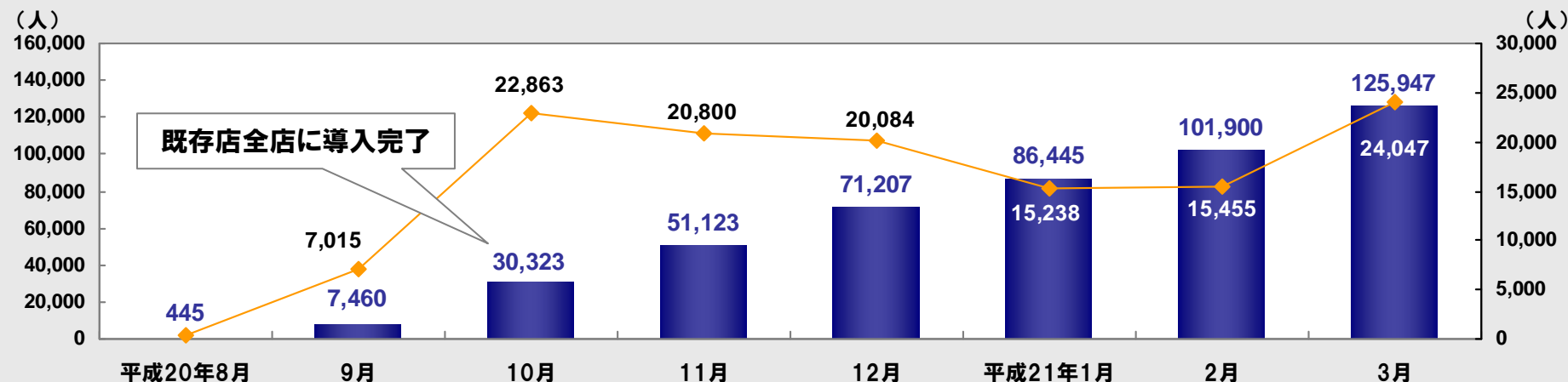
2ヶタ出店  
を視野に

(平成21年8月期計画)

- 上期出店4店舗(志木店、高円寺店、聖蹟桜ヶ丘店、藤沢店)
- 下期出店2店舗(人形町店、川崎店)+ α
- 不動産不況を背景に、好立地物件を確保する機会が増加

# ポイント [2] 会員システム登録者数が着実に増加

## 会員システム登録者数の推移（月次ベース）



## 平成21年8月期の計画

**会員数  
30万人  
目標**

（平成21年10月までの計画）

- 月間約2万人ペースで増加（平成20年10月以降の平均）
- 目標登録者数30万人（平成21年10月を目処に）
- 4月以降、入会費300円で利用客全員が会員登録可能に

- 「歌うこと」を楽しむコアユーザー層のニーズに応える
- こだわりの機能と他社にない優れたユーザビリティを提供



「カラ鉄NAVI」

## 1 会員登録サービスで専用画面を表示

入室と同時に来店客の持ち歌を端末に表示  
(リクエストの手間を省く)

## 2 「マイ歌本」:好きな歌を200曲まで登録

持ち歌登録機能の利用率:85%  
(平成21年8月期上期実績)

## 3 「ポイント制度」:歌の採点結果をポイント加算し、賞品と交換

全メーカー対応、全店共通仕様

## ● 今後の成長のために中型店の出店ペースを加速

6~10店舗の計画  
(全て中型店)

上期:出店の4店舗は全て駅前好立地の中型店

下期:2店舗を出店済み+ $\alpha$ (物件状況による)

不動産市況の悪化が出店の追い風となり、通期で2ヶタ出店が視野に入る

## ● 会員システム登録者数の増加ペースを加速

月間3万人増ペース  
(下期計画)

上期:昨年10月以降3月までで12.5万人(月間2万人増ペース)

下期:入会金1名分で来店客全員が会員登録可能とし、  
4月以降は月間3万人増ペースにアップ

## ● コアユーザー層をターゲットに、商品価値の差別化を図る

「マイ歌本」(持ち歌登録機能)などユーザーニーズに対応したサービスの提供

## マーチャンダイズの側面

- 約44万曲と圧倒的な楽曲数
- 独自の採点システム
- リクエスト楽曲集計分析機能

## マーケティングの側面

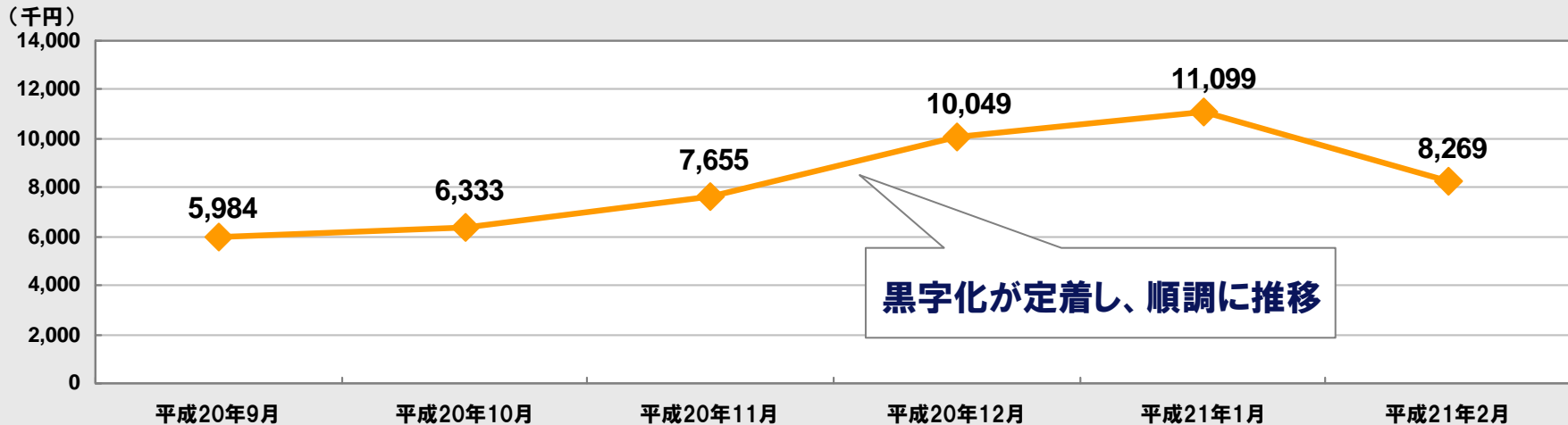
- 会員登録で個人IDを発行
- 貯めたポイントを賞品と交換
- 遊び心を刺激して囲い込む

## お客様満足度の向上

- 客単価の向上 ●
- リピーター獲得 ●

カラオケ愛好者層をターゲットとする当社オリジナルのコンテンツ

## 「からふね屋珈琲店」の売上総利益(月次推移)



**売上総利益利率14.7% (平成21年8月期上期実績)**

### 課題

- ブランド力を活かした物販に注力
- 新規出店は当面抑制
- 季節変動の平準化

### 展望

- ドリップコーヒーの店頭販売・外販
- コーヒーゼリー、テイクアウトのパフェ開発
- ネットショップを新規開店(4月より)



店舗トップ カテゴリ一覧 会社概要 お支払い送料 伝言板 買い物かご 楽天

からふね屋珈琲店からのお知らせ  
 京都・からふね屋珈琲のオリジナルコーヒーがネットショップでご購入頂けます

検索など

商品検索

カテゴリ

- レギュラーコーヒー
- トリップコーヒー
- ギフト

価格別

- ～1000円
- 1000円～2000円
- 2000円～



からふね屋珈琲アロマブレンド  
 価格980円(税込)



からふね屋珈琲オリジナルドリップコーヒー  
 価格390円(税込)



からふね屋珈琲オリジナルギフトセット-A  
 価格2,300円(税込)



からふね屋珈琲オリジナルギフトセット-B  
 価格1,700円(税込)



本日お試し下さい。

「楽天市場」にネットショップを開店  
 (平成21年4月より)  
<http://www.rakuten.co.jp/karafuneya/>

## 「新ジャンボパフェ」シリーズ



ビジュ



ブーケ



担当者

取締役副社長

**荒武 弘美**

管理本部 総務部

**長田 由伊**

連絡先

TEL 03-5773-9184 FAX 03-5773-9160

E-mail [web-ir@tetsujin.ne.jp](mailto:web-ir@tetsujin.ne.jp)

## [注意事項]

本資料で用いられている業績予想並びに将来予測はいずれも当社の事業に関連する業界動向の見通しなど、平成20年9月時点で入手可能な情報をもとにした当社の予想を前提としています。これらは市況、競争状況、新製品や新サービスの導入及びその成否など多くの不確実な要因の影響を受けることがあります。よって、実際の業績は本資料及び決算説明で用いる予想数字とは異なる場合があることをご了解いただきますようお願いいたします。





## 参考資料

# 会社概要（平成21年2月末現在）

TETSUJIN

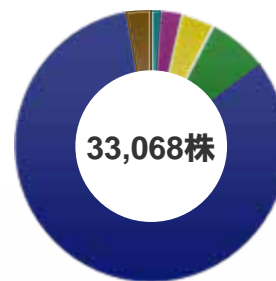
◆ 社名	株式会社鉄人化計画
◆ 設立	平成11年 12月14日
◆ 本社所在地	東京都目黒区中目黒2-6-20
◆ 資本金	7億 32百万円（発行済株式数:33,068株）
◆ 事業内容	「カラオケの鉄人」を中心としたアミューズメント施設の運営
◆ 役員	代表取締役社長 日野 洋一 取締役副社長 荒武 弘美 常務取締役 浦野 敏男 常務取締役 星川 正和 取締役 伊藤 顕聖 常勤監査役 緑河 久彰 監査役 和田 吉弘 監査役 細野 康弘 監査役 金澤 一公
◆ 従業員数	連結 122名 個別 104名

## ◆ 株主構成

### 【株式等の状況】

- ・発行する株式の総数・・・118,560株
- ・発行済株式総数・・・33,068株

### 【株式の所有者分布状況】

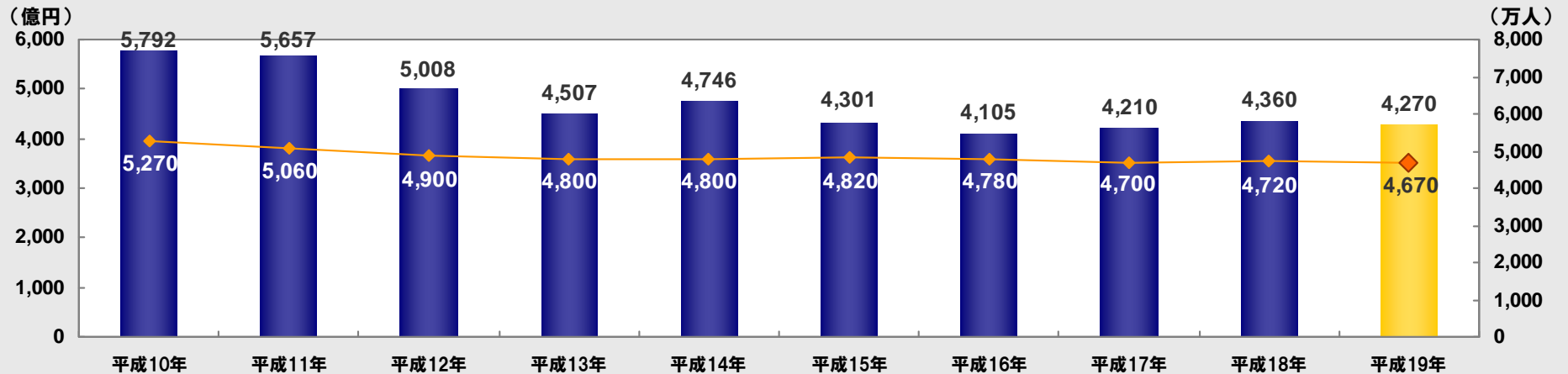


- 自己名義株式: 958株 2.9%
- 外国人: 405株 1.22%
- 金融取引証券所(証券会社): 795株 2.4%
- 金融機関: 1,255株 3.8%
- 事業法人、その他法人: 2,418株 7.31%
- 個人、その他: 27,237株 82.37%

## 市場規模と参加人口の推移

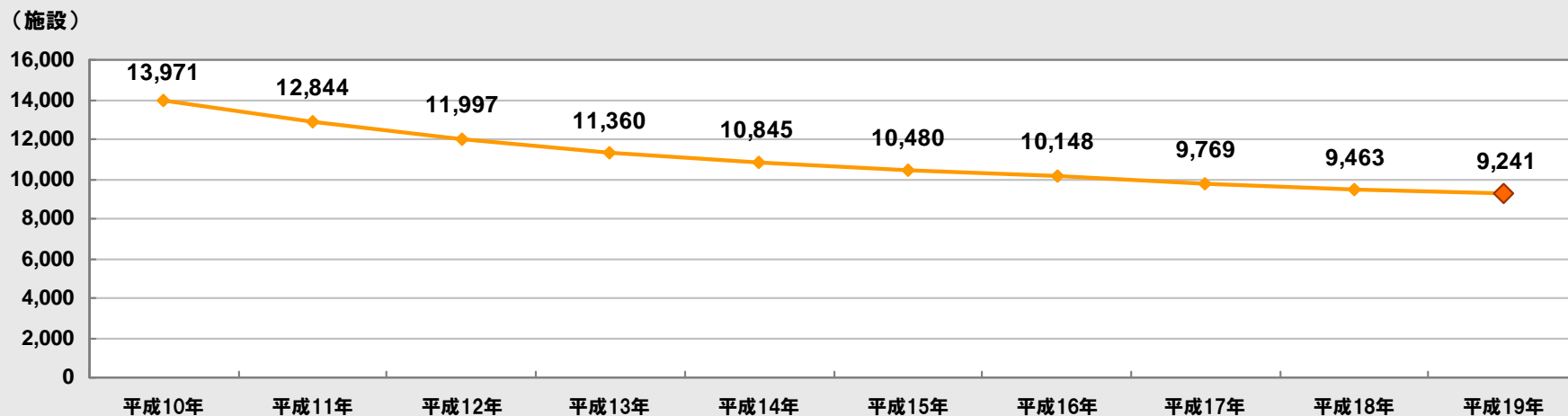
市場規模は横ばい、今後も安定的な推移を予想

■ 市場規模 ◆ 参加人口



## 施設数の推移

カラオケ施設数は漸減傾向を予想



## カラオケの鉄人



【高円寺店】



【聖蹟桜ヶ丘店】



【藤沢店】

## からふね屋珈琲店本店



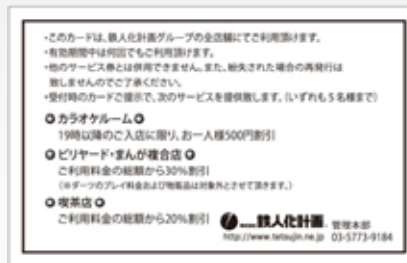
毎年8月31日現在の株主の皆様に対して、下記のいずれか1点を贈呈

## 株主様ご優待カード

【表面】



【裏面】



- ◆ カラオケルーム: 19時以降のご入場に関り、お一人様500円割引 (5名様まで)
- ◆ 喫茶店: 20%割引 (5名様まで)
- ◆ ビリヤード・まんが複合店: 30%割引 (5名様まで)

## 特製スポーツタオル



- ◆ 当社イメージキャラクターをデザインした特製スポーツタオル

## からふね屋珈琲ギフト



- ◆ からふね屋珈琲オリジナル焙煎のドリップコーヒーセット